

La quinta generació d'una firma badalonina fundada fa 126 anys és la protagonista d'aquesta pàgina. L'encarna Josep Lleal Riembau, català dotat d'una veu poderosa i grans dots de comunicador. **"Lleal sempre ha estat una empresa familiar"**, recorda. **"Va començar sent una serralleria on els meus antecessors es dedicaven a forjar ferro, sense —no cal dir-ho— cap de les tècniques d'avui. Des d'aquells inicis sempre ha estat un dels fills qui ha heretat el negoci. Potser és aquesta la forma de garantir la continuïtat d'una empresa."**

Actualment, desapareguda la tradició de l'hereu, s'imposen noves fórmules per traspasar una empresa de generació en generació, i és que **"pot passar que l'hereu no sigui el més capacitats per dur les regnes del negoci"**. I en qualsevol cas, una família no inclou únicament els fills, sinó que també hi ha **"els nebots, els cosins germans..."** En Josep desaconsella l'excessiva divisió del patrimoni en què han incorregut moltes empreses familiars amb resultats nefastos: **"Totes desapareixen."** Per a ell, l'esperit familiar d'una empresa no consisteix a **"tenir accions"**, sinó que es redueix simplement al fet que **"una persona de la família n'estigui al càrrec, aquell que obre i tanca cada dia."**

Avui aquesta casa centenària dona de menjar a 120 treballadors, que cada dia fabriquen maquinària per exportar a tot el món. Un total del 75% de la seva producció va a parar a mans estrangeres. En Josep no aspira a un creixement gaire més elevat: **"Atès que es tracta d'una tecnologia bastant difícil, el mercat no és gaire ampli. Cal ser capaços de trobar el punt ideal en què l'empresa sigui rendible."** I és que, per a ell, no tot es redueix a **"les vendes"** sinó que també cal tenir en compte **"la xifra de beneficis: de què serveix vendre 10.000 milions i no guanyar-ne cap?"** Aquí aquest badaloní fa una observació interessant sobre les **"modes"** imperants en el món industrial: **"Avui es porta parlar de facturació, de la mateixa manera que fa uns quants anys allò en què ens fixàvem per mesurar la magnitud d'una empresa era en el nombre de treballadors que tenia."**

En Josep, home mesurat, constitueix la viva imatge de Lleal; una firma que mai no ha perdut l'equilibri: **"El nostre creixement ha estat constant, sense moments eufòrics ni caigudes en picat."** Aquesta absència d'estridentcies és sens dubte fruit de la perícia dels homes que al llarg de més de cent anys han dirigit la indústria: **"Recordo molt bé l'avi, Antoni, que va cedir l'empresa al meu pare i al meu oncle. El primer acabaria comprant la part del segon. Quan va morir el pare, Joaquim, jo vaig adquirir la part del negoci corresponent als meus germans. Suposo que els meus fills —avui tots quatre a l'empresa— faran el mateix."** La sisena generació dels Lleal la constitueixen **"la meva filla, enginyera química, que està al capdavant del Departament Administratiu, i els meus tres fills: un enginyer mecànic, responsable del taller; un enginyer agrònom, al càrrec d'exportació i vendes, i un altre enginyer mecànic, responsable d'I+D (Investigació i Desenvolupament)."** I no ens podem oblidar del pilar d'aquesta família, la dona d'en Josep, Rosa M.: **"La dona de l'empresari català és qui més pateix."**

Josep Lleal resumeix en poques paraules l'activitat de la seva firma: **"Fem maquinàries físiques i processos per a productes químics."** Entre aquests n'hi ha de **"cosmètics i alimentaris."** Tòt i disposar de productes

estàndard en la seva oferta, sempre es veuen obligats a **"ajustar la màquina a les necessitats del client, especialment en el cas de les multinacionals."** Havia de ser així, no en va la factoria Lleal proveeix **"clients molt diversificats, de fins a 15 sectors diferents."** La seva filosofia per reduir al màxim els riscos és senzilla: **"No deixo que cap client ni cap país absorbeixi més del 10% de la nostra producció. D'aquesta manera, si un sector baixa, sempre et pots recolzar en un altre que gaudeixi de més bona salut."**

Val a dir que als Lleal no els fallen recursos per atendre les necessitats de cada client, per específiques que siguin. Sense anar més lluny, disposen d'un **"dels millors sistemes informàtics d'Europa"**, fet que els permet, entre altres coses, desenvolupar **"un disseny virtual de tots els projectes en tres dimensions"** i **"editar el catàleg en CD."** En els temps que corren, en Josep sap molt bé que **"l'empresari ha de mostrar una actitud receptiva davant la informàtica, amb l'ajut d'un bon assessor, que en el meu cas és el meu fill."** La seva capacitat d'adaptació és admirable. En general, però, afirma que **"l'empresari català té molta intuïció"**, si bé aquesta no és suficient per respondre a les exigències canviants del mercat: **"No pots ni aturar-te ni tancar-te. Has de saber el que fa el món, quedar-te amb el que és bo i ignorar el dolent."** Internet constitueix una de les darreres tecnologies innovadores que Lleal, amb **"200 pàgines web"** a la xarxa, ha sabut aprofitar.

Amb 30 anys de trajectòria a les espatlles, aquest empresari està en condicions de jutjar el que ha representat la introducció de noves tecnologies a la indústria: **"Per començar, condiciona totalment el tipus d'empleat."** El secret sembla ser la combinació de joventut i experiència: **"L'oficina tècnica està constituïda per joves informàtics i uns quants treballadors d'entre 50 i 60 anys que els donen les idees perquè les passin a l'ordinador."** En Josep vetlla perquè la seva firma no es quedi sense els coneixements dels més madurs: **"Els qui aviat es jubilaran ja estan ensenyant l'ofici de fer màquines als qui es quedaran."**

No és estrany que Lleal es mantingui oberta a la innovació; el seu actual responsable, quan es va incorporar al negoci familiar, va introduir-hi progressivament un bon nombre de novetats. Amb ell, per exemple, l'exportació de les màquines Lleal va fer les primeres passes: **"Quan sortiem a vendre-les a l'estranger, la gent no es creia que aquells enginyers fossin espanyols, perquè les úniques referències que tenien del país eren els toros, el sol i el flamenc."** Els empresaris europeus no es podien plantejar adquirir a Espanya alguna cosa que no fos vi o taronges. Per sort, després de tants anys **"bloquejats"**, les coses han canviat, fins al punt que en Josep afirma que **"sense exportació hauríem de tancar."**

Vicepresident de la fira Expoquímia, està convençut de la utilitat d'aquesta mena d'esdeveniments perquè els fabricants donin a conèixer els seus productes, aquí i a l'estranger. Per a ell, la fira, més que un vehicle per vendre, constitueix un fòrum de diàleg entre clients i proveïdors: **"És el que et permet obtenir un estudi de mercat directe de cada sector. Al client també li interessa que hi siguis, perquè el fet que tu tinguis un stand, li atorga una categoria superior. Si participes a les fires i no et quedes adormit, el client no t'oblida."** Amb plantejaments com aquest no és precisament fàcil desaparèixer de la memòria de qui ens interessa.



**“Si participes a les fires
i no et quedes adormit,
el client no t’oblida”**

**Àlex, Xavier, Josep M. i Rosa M. Lleal Tost i
Josep Lleal Rimbau - Badalona (Barcelonès)**